

所有EMBA或者MBA的课程里，都会跟大家讲什么叫“见和同解”，“见和同解”就是一个企业里要有共同的使命，大家的目标要一致，企业要有信仰才能活着。

让世人六十年后依然认同

李锦魁



企业一定要有核心竞争力，每一个企业舵手都要清晰自己的核心竞争力所在。那么广告公司的核心竞争力到底是什么？壹串通没有工厂，没有终端零售渠道，我们的核心价值是帮企业做品牌营销，为客户解决问题，为企业创造更好商业价值。作为一家专业策划公司，只有不断地为客户创造出价值，才能获得社会认可，才能生存于这个社会，才能尽显自己的人生责任。

一个企业能否做到基业长青，关键在企业文化有没有建设好。当企业的文化得到发扬光大时，它甚至能够成为一个国家的文化的代表，就像可口可乐，它已经成为美国文化的一个部分。

大家知道在中国历史最久的企业是什么机构吗？是佛教。两千年来，中国历经改朝换代，但佛教始终屹立不倒，为什么？因为佛教有最完善的管理思想，我把它叫做：六和思想。目前我们所看过西方管理学课程都不脱离佛教的这个“六和”管理结构。

六和是指“见和同解、律和同修、口和无诤、意和同悦、利和同享、身和同往”。

其实所有EMBA或者MBA的课程里，都会跟大家讲什么叫“见和同解”，“见和同解”就是一个企业里要有共同的使命，大家的目标要一致，企业要有信仰才能活着。

壹串通是一个以“品牌强国”为使命的团队，你们可能认为这句话很虚，其实不虚。我们现在生活在经济建设的时代里，我们能做什么，能选择什么？在这个时代，每个企业，每个人都和经济是分不开的。国家之间的经济竞争，就是品牌营销之间的竞争；企业之间营销竞争，就是终端智慧的竞争。既然历史选择了我们、客户选择了我们，我们就应该不辱使命。

要成为一流的公司，必须要有一流的硬件，一流的投入。我们不是喊喊口号，而是要付之行动的。我们已经从原来的200平方米的办公室变成现在的800平方米，现在我们要打造1000平方米以上的办公室，变成总部办公大楼，也不排除将来有一天我们盖一栋大厦，拥有我们自己的物业，或许某天在天安科技园里面，一部在这栋楼上班，二部就在那栋楼上班，三部又在另外一栋楼。

壹串通企业目标愿景其实很简单：六十年后人还认同壹串通。这就是我们的目标。至于销售额做多大，要赚多少钱，我认为那是其次，钱赚回来肯定是要回报社会的。

那么，怎么实现这个愿景呢？首先我们要用“没有尽力而为，只有全力以赴”的作业态度让客户感动。我很欣赏的一个人是张艺谋，你们知道他一天工作多少时间？他一天只睡三个小时，有时一天只吃两顿饭，甚至一顿饭。张艺谋不缺钱，也不缺名望和地位，他为什么还要这么拼？因为他是有追求的人。他有一句话我认为讲得很对，那就是每个人都在做作业。在座的各位，你们的作业就由你们的总经理来评。最后你们总经理的作业和我的作业谁来评？客户来评。

第二，我们要善于学习，要颠覆过去与自我，追求工作极致。极致的标准是什么，就是替客户解决问题，这也是我对大家的期望。

第三，我们的团队要尊重个性，发现每个人的优点。

没有人是完人，重要的是，我们要看到他的成长，发现他的优点，调动他的激情。我希望大家用专业的态度去沟通，求同存异，角色分工，团队合作。出了问题，要先在自己身上找原因，不要推卸责任，要想方法去解决问题。

第四，我们要尊重标准化的作业。这听起来简单，做起来难。但是标准化流程的作用很大，所以我们必须坚持这一点。我们的整个作业都有标准化的流程，每位员工手上也都有《项目管理手册》、《策划师手册》、《设计师手册》等等，各位一定要在标准化流程里去解读它。

第五，我们要欣赏疯狂的创意，但不能离开标准化的体系。虽然，我渴望团队里出现天才，但更希望有实干家。在我们的团队里，我们有一些员工很踏实，他们不是天才，但是非常实干。实干才真能为客户解决问题。

第六，追求团队的力量。用团队的力量去解决问题，而不是什么事都亲力亲为，只有这样，我们的公司才有可能壮大，我们的员工才有可能获得更大的成长空间。

第七，注重细节。细节决定效率的高低。能一次能弄好的事情就要一次弄好，不要两次才搞定，因为那样我们的成本就会翻倍，也让客户的经营成本和风险再增加。

第八，以“责任、真诚、尊重、学习、团队、激情”为价值观，来统一我们的行为准则，为我们的梦想拼搏。

责任是什么？责任就是把分内的事情做好，把事情做到位。每个人都有责任，而我的责任就是为壹串通搭建一个平台，实现60年的愿景。

然后是真诚，无论是批评也好，赞扬也好，都要真诚一点，我很高兴的一点是，壹串通没有办公室政治，大家不用把工作以外的事情带到工作中，这样大家工作起来也就不会那么辛苦，那么累。

然后是尊重，尊重你的客户，尊重你的领导，尊重你的同事。

我们能不能赢得企业高度认可，取决于壹串通策划团队成员的能力。有人说阿里巴巴的商业模式好，但和阿里巴巴一样模式的有千百家公司，为什么就阿里巴巴做得那么好。其实不是马云的商业模式成功，而是马云的团队厉害。你可以复制他的商业模式，但他的团队你复制不了。

我们要充满激情，只有充满激情才能把自己做到最好。我常听到有些人把上班叫做打工，这词我很不爱听。你不是在为谁打工，你是在为自己工作。所以你应该有激情地工作，应该对自己有要求。没有激情，那给别人、给客户的感觉就像是一潭死水，客户怎么可能相信你呢？

你要成长，要进步，就必须不断给自己充电。我进美

的时候是一个工人，离开的时候是两家公司的总经理。你认为我能把美的做起来，靠的是什么，我什么关系都没有，靠的就是比别人付出的多，因为你没有别的选择，没有人的成功不是干出来的。

“六和思想”的第二条，律和同修。一个企业除了要有共同的目标和价值观，还要有纪律，体系共守，制度共存。我们有各种手册：《员工手册》、《销售手册》、《项目管理手册》、《策划师手册》、《设计师手册》，有完善的管理机制来保障这一点。

第三条，口和无诤。企业应重视沟通，包括内部沟通和外部沟通，用专业与敬业的态度去探讨问题。很多企业内部相互指责、抱怨比较多，这样的团队是没有凝聚力的。我们有沟通的机制：晨会、周例会，分享会，还有杂志、作品年鉴，这些都是大家沟通的方式。现在，我们还把品牌营销俱乐部做起来，每个星期给我们的客户发短信、发邮件，加强与客户的互动交流，使客户更加认同我们。

第四条，意和同悦。大家工作快不快乐很重要，我认为快乐地工作与生活是身心健康的基础。那么，我们用什么方法让大家在工作中得到更多快乐呢？我们每周有下午茶，每个月有生日会，有拓展活动，每个季度会组织大家去旅游，然后努力给大家营造一个良好的工作环境，让我们的工作氛围更融洽，就像一个大家庭。

第五条，利和同享。公司的利益和员工的利益要高度一致。壹串通的机制是让公司的利益共同分享，按劳分配。如果管理层的利益过大，好的员工就留不住，而如果员工的利益过高，公司就会没有利润，发展不了，做不下去。所以这种利益均衡的制度很重要，是公司长足发展的保障。我们有系统的激励制度，有岗位工资，项目奖金，福利补贴，社会保障制度的东西，公司该买的都买；然后还有职业规划，一年一度的职务晋升，这都是我们保障“利和同享”的东西。

第六条，身和通往。细节决定成败，只有行动才能证明你的能力，结果才是标准。我们有一套完善的管理机制和绩效考核体系，让每一位成员各就各位，为共同的目标努力。

壹串通是个圆梦的地方，这里的每个人都有个梦，希望大家都能在壹串通把自己的梦圆好。大家认同壹串通理念，并将其转换为实际行动力，那么，即便六十年后，世人也一定会认同壹串通。□（作者系壹串通品牌营销策划董事长，厦门大学新闻传播学院硕士生导师，中国明星高尔夫球队顾问，曾任美的集团空调总策划、美的集团家电策略总监、新闻发言人和营销副总经理、美的集团工业设计公司、美的广告策划公司董事长总经理、美日国际集团CEO）